

【No.14 北陸地域デジタルプラットフォーム】

● **活動地域** 富山県、石川県、福井県



● 【北陸地域デジタルプラットフォーム】の特徴

■ **特徴①北陸地域のDXを促進**

■ **特徴②産学官金との連携**

■ **特徴③シームレス支援**

設立の背景・主な構成員

● **地域DX推進コミュニティ設立の背景・きっかけ**

北陸地域（富山県、石川県、福井県）に集積しているものづくり製造業を対象に、産業支援機関、専門業界団体、ベンダー、ロボットSIer、機械商社、金融機関などそれぞれが強みと役割をもった幅広い構成員により、地域企業の変身に向けての未来戦略の策定からデジタル化によるDXストーリーの支援の仕組みを構築し、地域企業の付加価値向上を図るとともに、これまで公的機関や大手企業が先導的に発信してきたDXを地方の中小企業が取り組めるよう民間企業主導型の共創デジタルプラットフォーム（地域コミュニティ）を創成する。

● **代表機関**：株式会社ジェック経営コンサルタント

事業全体の運営管理、構成員相互の連絡調整、課題の深堀や支援対象企業の発掘など、事業全体のマネジメント及び遂行を行う。

● **構成員**：一般社団法人富山県アルミ産業協会、ほくりく先端複合材研究会、株式会社富山第一銀行、一般社団法人中部地域SIer連携会、株式会社MARBLE、丸文通商株式会社、有限会社端保機工

地域企業のデジタル化及びDXに関する課題に応じて、代表機関と連携し、最適なソリューションを提供することでDXを促進する。

支援活動の内容

① **地域企業のDX推進に向けた課題分析・戦略策定の伴走型支援（伴走型戦略策定支援10社/DX課題解決支援10社）**

代表機関がオリジナルで作成したフレームワークを活用して、効率的かつ効果的な支援を行う。支援対象事業者の現状把握や課題設定、戦略デザインなどを正確に把握し、課題解決に向けた伴走支援を実施する。

② **地域企業とソリューション提供事業者（ITベンダー等）とのマッチング（マッチング支援10社/マッチング回数24回）**

地域の企業の強みや規模、業種やITリテラシーのレベルに応じて、最適なソリューションを提供する。

代表機関の調整のもと、最適なベンダーを紹介したり、オンラインマッチングやベンダー相談会などを実施する。

③ **その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動**

デジタルプラットフォームとなるサイト開発・構築による定期的なオンラインセミナーの配信、事例発表会など、横展開を意識した普及活動を行う。

● **キーパーソン**

➢ 代表機関：株式会社ジェック経営コンサルタント



➢ **小島雅史**（取締役第一事業部部長/コンサル事業統括）

● 本事業のプロジェクトリーダーとして、全体マネジメントとDX戦略策定支援全般を行う。

● モットーは、想い・情熱は技術の上流にあり。

➢ 代表機関：株式会社ジェック経営コンサルタント



➢ **小見かおり**（第三事業部部長/公共事業統括）

● 本事業のサブリーダーとして、構成員と地域企業のコーディネートを務める。

● モットーは、品格をもって物事を正しく見る。

● **問い合わせ先**

株式会社ジェック経営コンサルタント（小島・小見・澤橋）

TEL：076-444-0035、E-mail:hdp@jeckc.com、HP：<https://hdp.jeckc.com/>

【No.14 北陸地域デジタルプラットフォーム】

支援スケジュール（令和4年度実績）

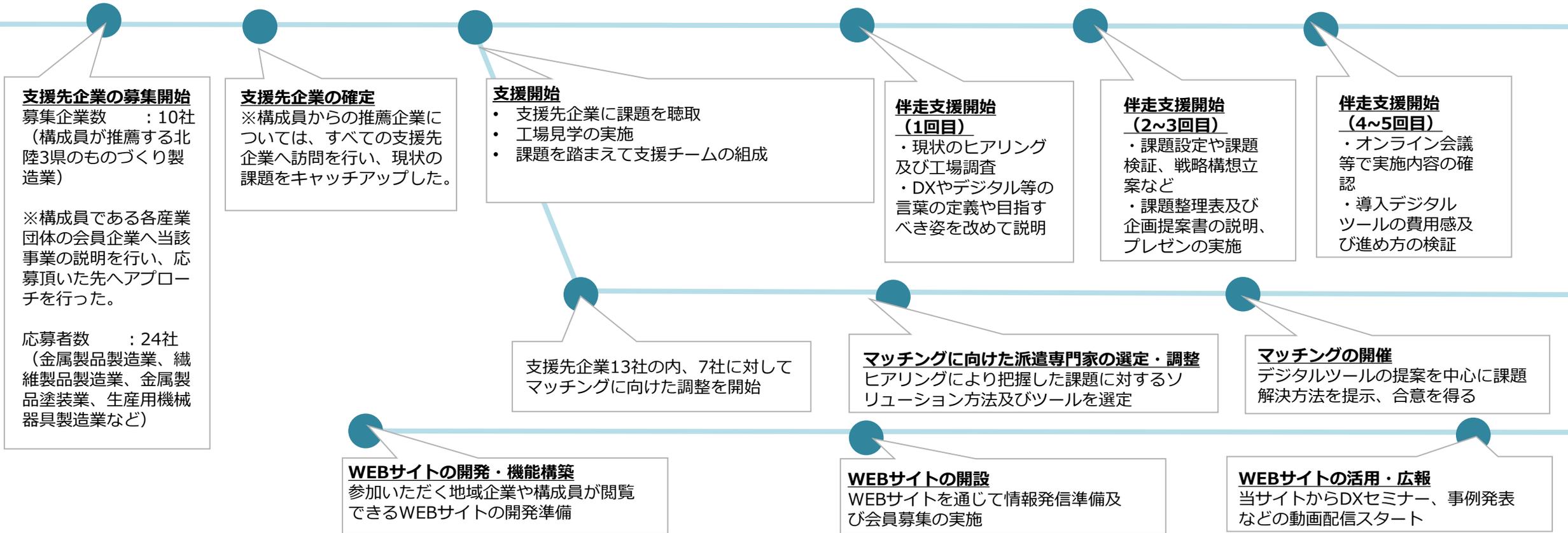
第1term【8月】

第2term【10月】

第3term【12月】

第4term【2月】

【3月】



- ・ **事業実績：支援を実施した企業数（①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳）、実績結果への所感等**
アプローチ企業数24件、支援先13社支援の内、7社は課題整理、提案などSIerとのマッチングまで完了。残りは課題整理、分析まで実施。（DX戦略デザインシートの作成）
専門家であるSIerとのマッチングが行われなかった背景は、支援企業のDXに対する課題認識が脆弱で、必要性を感じ得なかったことが原因と理解。逆にマッチングできた要因は、DXに対する期待感が高かったこと（支援企業自身が曖昧な課題を論理的にかつ具体的に解決できる方法を専門家より提示されたこと）であると思われる。
- ・ **波及効果について：**
支援先企業の取組を見た取引先企業から、今後の生産性が高まる可能性を感じたとの話あり。
また、北陸地域デジタルプラットフォームの事業を知り、隣の石川県で先行するDXコミュニティから、連携等の相談があった。
- ・ **自走化への道筋：受益者負担の考え方、構成員への会費負担の引き上げ、広報活動の強化等**
構成員への継続協力依頼を行いながら、支援企業のコンサル支援とマッチングも行い、自走化を目指すとともにWEBサイトの持続的運営による認知度向上を図る。

【No.14 北陸地域デジタルプラットフォーム】

支援好事例（令和4年度実績）

支援先企業名：S社（企業名非公表）

● 支援先企業の概要：

- ・業種：金属製品製造業
- ・資本金：1,000万円
- ・従業員数：26人
- ・主要製品／サービス：軸受冷間鍛造品の製造／油圧ポンプ部品の機械加工



● 支援先企業が抱える課題：

主な取引先は大手産業機械及び工作機械メーカーであり、多品種中量ロットの部品製造を行うために、NC旋盤10台を5台ごと並列に設置し、少人数でも効率的な製造を行う体制を整備している。ただし、少人数で動かそうとしているため、設備が稼働しているかどうか、止まっているかどうか判別しにくく、設備の未稼働時間の多さが課題になっている。これを見える化し、共有することで設備の未稼働時間を減らし、かつ効率の良い生産性計画にも反映できるように取り組むこととした。

5年前にも県のIoT事業のモデル企業として取り組んだが、センサーの誤作動などでデータ収集が上手くいかず、結果スタッフの意欲を低下させることとなった。

今回、構成員からの紹介で、北陸地域デジタルプラットフォームを知り、5年前の失敗からパートナー探しに苦慮しており、また国の支援事業であるという安心感もあり、支援を受けることにした。

● 支援内容：

まずは、代表機関である株式会社ジェック経営コンサルタントと当該企業を紹介した構成員である富山第一銀行とともに支援先企業を訪問し、その企業におけるDXに関わらず現状の経営状況をヒアリング。その上で経営者が一番解決したい課題を聴取した。それを踏まえ、代表機関が、製造業の課題解決に強みを持つ構成員の中部地域SIer連携会を選び、計3名による「支援チーム」を組成。「支援チーム」のメンバーが訪問し、経営層へのヒアリング及び工場見学を行ったところ、工場の見える化、生産計画の属人性などといった課題が浮かび上がった。それを踏まえ、オンライン会議も重ね、工場のパトランプ導入によるデータ収集システムの構築に向けたロードマップを経営者に提案し、了承を得た。さらに、ロードマップ実現に向けて必要なデジタルツールを取り扱う企業とマッチングを実施した。

● 支援成果：

策定したロードマップは、特定製品品目の生産性向上ならびに属人的管理体制の見直しを図るための取組であり、支援企業の代表者並びに管理職、スタッフ一団となって取り組みを始めるものであることから、組織への浸透力は高いものと考え。さらに、本取り組みが他の工場や製品品目での応用展開も可能と考えており、本支援が今後の支援企業全体のDXに向けて効果的になると考える。まずはパトランプ導入によるデータ収集システムの構築に向けて、令和5年3月を目処に、設備及び運営管理体制のガイドラインを整備する予定である。

● 支援成功のポイント：

本コミュニティは産学官金の構成員から成立しており、今回も金融機関の紹介による支援企業であるため、経営者との関係性も良く、スムーズに事業理解を得られたと考える。また、北陸地域においては、構成員である中部地域SIer連携会の存在は稀有であり、具体的なDX支援内容を示せたこともロードマップ実現につながったものと考え。